

III.
STRATEGIEFORUM
HANDEL
– 12. JUNI 2012 –

**Mit Innovationen, neuen
Formaten & Strategien
in die Zukunft**



Ulrich Eggert



Prof. Dr. Andreas Kaapke

Dienstag, 12. Juni 2012

Eine Veranstaltung von

Ulrich Eggert

Ulrich Eggert Consulting.Köln

zusammen mit

Prof. Dr. Andreas Kaapke

Prof. Kaapke Projekte / Duale Hochschule Stuttgart

III. STRATEGIEFORUM HANDEL 2012

Sehr geehrte Damen und Herren,

in 2011 sind wir, **Ulrich Eggert** von der Ulrich Eggert Consulting, Köln, und **Prof. Dr. Andreas Kaapke**, Prof. Kaapke Projekte/Duale Hochschule Stuttgart, erstmalig gemeinsam als Veranstalter und Referenten des Strategieforums Handel aufgetreten.

Wir freuen uns, Sie heute erneut gemeinsam einladen zu können, und zwar zum nunmehr

III. STRATEGIEFORUM HANDEL 2012 am Dienstag, den 12. Juni 2012 in Köln.

In einer Tages-Veranstaltung stellen wir für Sie insbesondere die

- strategischen Handlungsalternativen
- auf der Basis kurz gehaltener Analysen in den Vordergrund

und präsentieren Ihnen mit einer Fülle von Materialien als Referenten und Moderatoren im Wechsel Antworten auf die Fragen:

- Was erwartet der **Konsument** in den nächsten Jahren, wie kann der Handel ihn enger an sich binden? Welchen Einfluss hat dabei die **Demografie**?
- Welche **Formate, Konzepte und Strategien** stehen in den nächsten Jahre im Fokus?
- Was bringen **Kooperation** und **Vertikalisierung** für Handel und Industrie?
- Welche **Formen des Pricings/der Preispolitik** sind zielführend angebracht?
- Welche Bedeutung gewinnt das Thema **Marke** – Markenartikel, Handelsmarken, der Handel selbst als Marke, Markenkooperationen, Virtualisierung?
- Welche Ansatzpunkte gibt es zum **Kosten sparen/-optimieren, vor allem im Backoffice**, für die nächsten Jahre?

Das Konzept von Vortrag und Moderation im Wechsel ermöglicht es uns, verstärkt mit Ihnen **offen zu diskutieren** und nicht nur zu referieren! Wir versprechen Ihnen auf der Basis von zusammen über 50-jähriger Erfahrung für und mit dem Handel einen mehr als interessanten Tag. Alle über 350 Charts stehen Ihnen nach der Tagung kostenlos und vollständig per Download zur Verfügung!

- ▶ Der Veranstaltungsort, ein Kölner Hotel der gehobenen Kategorie, wird erst im Frühjahr festgelegt, Sie werden spätestens 6 Wochen vor der Tagung darüber informiert.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und heißen Sie in Köln bereits jetzt herzlich willkommen!
Für heute verbleiben wir mit den besten Grüßen aus Köln und Stuttgart


Ulrich Eggert
Ulrich Eggert Consulting, Köln


Prof. Dr. Andreas Kaapke
Prof. Kaapke Projekte/Duale Hochschule Stuttgart

- ▶ Beachten Sie im Coupon die **gestaffelten Subskriptionsfristen**!
- ▶ Es werden über **350 Charts** während der Veranstaltung eingesetzt, die allen Teilnehmern im Anschluss an die Veranstaltung kostenlos elektronisch zur Verfügung gestellt werden.

PROGRAMM

(Änderungen vorbehalten)

Die Moderation erfolgt im gegenseitigen Wechsel der beiden Referenten.

- ab **9.00 Uhr:** Einlass und Begrüßungsgetränke
- 10.00 Uhr:** **BEGRÜSSUNG DURCH DIE VERANSTALTER**
- 10.15 Uhr:** **HANDEL UND DEMOGRAFIE**
Andreas Kaapke Konsum-Entwicklungen/Nachfrage-trends/Verschiebungen in den Märkten | Trans-generationale Ansätze bei Ladengestaltung, Standort und Preis | klare Ausrichtung bei Sortiment und Personal | An-spruchsvolle Segmentierungsansätze im Bereich der Kommunikation | Neue Zielgruppen Migranten und Singles | Die jungen Alten und deren Wünsche
- 11.15 Uhr:** **KOOPERATION UND INTEGRATION**
Ulrich Eggert Von der Einkaufs- zur Verkaufs-Kooperation | Franchise und andere Systembildungen: wie ? | Koo-peration der Kooperationen | Verbundgruppe 2.0: zur Zukunft der Verbundgruppen | Flächenpartne-rschaften und Vertikalisierung(s-Formen) | Vertikale Vertriebsinitiativen | Virtualisierung zur Risikomi-nimierung
- 12.10 Uhr:** **KURZE KAFFEPAUSE**
- 12.25 Uhr:** **PREISPOLITIK IM HANDEL – PRICING MIT ERFOLG**
Andreas Kaapke Preispolitische Feinsteuerung | Rabatte oder Couponing? | EDLP (every day low price) oder Sonderak-tionen? | Preispsychologie – Preiskenntnis und Preiswahrnehmung | Schwellenpreise – eine Wissen-schaft für sich
- 13.15 Uhr:** **MITTAGSPAUSE** – für Ihr leibliches Wohl ist gesorgt
- 14.00 Uhr:** **MIT MARKE ZUM ERFOLG**
Ulrich Eggert Weshalb „MARKE“? – Der „Machtfaktor“ | Marken-Funktionen/-Architekturen/-Management | Premium-, Luxus- und „Mittel“- Marken | Aufbau einer Corporate Brand/ Retail Brand: der Vertriebskanal als Marke | Das Zusammenspiel von Marke, Handelsmarke und Retail Brand | Kein System ohne Marke | Marken- und Marketing-Kooperation: Möglichkeiten/Risiken; wie?
- 15.00 Uhr:** **BACKOFFICE UND ANDERE KOSTENOPTIMIERUNGSPOTENZIALE**
Andreas Kaapke Bargeldlogistik – nur Backoffice oder auch Front-End? | RFID – eine Technik mit hohem Einsatzpotential im Handel | Neue Technologien für den Handel | Umverpackung als Kostenfaktor | Prozessoptimierung im Backoffice
- 16.00 Uhr:** **Kurze Kaffeepause**
- 16.20 Uhr:** **Neue Formate – neue Konzepte – neue Ideen**
Ulrich Eggert Nicht (nur) die Preise, die Ideen entscheiden die Zukunft | Betriebsform, Betriebstyp, Format | Formate – die Geschäftsmodelle des Handels/Vertriebsmodelle der Industrie | Bildungsprinzipien: das Vektoren-modell | Stationäre und Multi-Channel Modelle | Erfolgsmodelle für die Zukunft
- ca. 17.15 Uhr:** **ABSCHLUSS UND ENDE DER VERANSTALTUNG**

Änderungen des Programms in Einzelfällen vorbehalten. Bei mangelnder Teilnahme behält sich der Veranstalter das Recht auf Absage vor. In der Teilnahmegebühr – vgl. Coupon – sind Vortragsunterlagen, alkoholfreie Tagungsgetränke, das **Mittagessen** sowie Kaffeepause und Begrüßungsgetränke zum Beginn der Veranstaltung enthalten.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine **Bestätigung und Rechnung**. Einlass zum Forum wird nur gewährt, wenn Ihre **Zahlung vor Beginn der Veranstaltung** auf dem Ihnen in der Rechnung genannten Konto eingegangen ist.

Bei Absagen nach dem 14. Mai 2012 oder auch bei Nicht-Erscheinen ist die gesamte Tagungsgebühr fällig. Eine **Ver-tretung angemeldeter Teilnehmer** durch andere Personen ist jederzeit möglich, wir bitten jedoch um frühestmögliche Änderungsanzeige.

AUFTRAGSCOUPON

ULRICH EGGERT CONSULTING.Köln

Ulrich Eggert
An der Ronne 238
50859 Köln

 **Telefax: 02234 9 48 95 33** 
Telefon: 02234 94 39 37
E-Mail: mail@ulricheggert.de
Internet: www.ulricheggert.de

III. STRATEGIEFORUM HANDEL 2012

- Ja, ich melde mich für 685,-- € plus MwSt. verbindlich zum **III. STRATEGIEFORUM HANDEL** (Veranstalter Ulrich Eggert Consulting, Köln, zusammen mit Prof. Dr. Andreas Kaapke) am **Dienstag, den 12. Juni 2012** in Köln an.

Vor- und Zuname:

Firma:

Abteilung/Stellung:

Straße:

PLZ + Ort:

Telefon:

E-Mail:

Der Rechnungsbetrag ist **abzugsfrei** nach Lieferung und Rechnungserhalt **sofort** fällig.

- Ich nutze den **Frühbucherrabatt Stufe I** und **spare 190,- Euro pro Person** bei Anmeldung **bis zum 29. Februar 2012**
- Ich nutze den **Frühbucherrabatt Stufe II** und **spare 90,- Euro** pro Person bei Anmeldung zwischen dem **1. März und 10. April 2012**.
- Ich melde verbindlich ____ weitere Person(en) aus unserem Unternehmen an. Jeder dieser zusätzlichen Teilnehmer erhält einen **Nachlass von 100,- Euro**, unabhängig von einem eventuellen Frühbucherrabatt. Das sind die Personen:

① _____

② _____

③ _____

Ich habe die Anmeldeinformationen in diesem Prospekt zur Kenntnis genommen.

Datum

Unterschrift (eine Unterschrift für alle)

Der Veranstalter behält sich Referenten- und/oder Themen- bzw. Inhaltsänderungen, auch eine Absage der Veranstaltung, aus gegebenem Anlass vor.